

The Responder

Emergency First Response Corp.
Creating Confidence to Caresm

emergencyfirstresponse.com
ZWEITES QUARTAL 2007



Steh' nicht herum...

Sonderangebot – aktualisierte EFR Kursmaterialien

Aufrechterhaltung der Lehrbefugnis für EFR Kurse

Notfallhelfer in Aktion

AED Trainer Software Update auf die Richtlinien 2005

Steh' nicht herum...

...ohne helfen zu können. *Oder:* ...und warte, bis ein anderer den Kurs anbietet, den du eigentlich machen solltest. *Oder:* ...(vielleicht hast du eine weitere Idee, um den Satz zu vervollständigen).

...ohne helfen zu können

Dieses unguete Gefühl ist wohl für die meisten Personen der Grund für ihre Teilnahme an einem Kurs in Notfallhilfe. Ein anderer Grund ist der Wunsch, sich weiterzubilden. Niemand zweifelt daran, dass Fertigkeiten in Erster Hilfe und HLW wichtig sind, und viele Organisationen bieten entsprechende Kurse an. Aber vielleicht hast du den Eindruck, dass das Angebot deiner Mitbewerber für potenzielle Kursteilnehmer attraktiver ist, als es dein Angebot sein kann. Vielleicht sind die Kursleiter besser qualifiziert, weil es medizinische Profis sind, vielleicht haben sie eine bessere Infrastruktur, vielleicht sind ihre Kurse billiger. Es mag viele Gründe geben. Was kannst du vor diesem Hintergrund tun, um Personen für deine Kurse zu interessieren und zu gewinnen?

...und warte, bis ein anderer den Kurs anbietet, den du eigentlich machen solltest

Die Antwort: *Nutze deine Stärken und finde Marktlücken.*

Zu welchen Zielgruppen hast du den besten Zugang? Mit welchen Situationen, in denen sich deine potenziellen Kunden befinden können, kennst du dich am besten aus? Bei welchen Themen verfügst du über besondere Kenntnisse, die sich mit EFR Kursen vielleicht verbinden lassen?

Solche Fragen können dir vielleicht helfen, dich mit deinen Emergency First Response Kursen erfolgreich am Markt zu etablieren. Häufig erscheint es schwierig, in einer bestimmten Region gegen die grossen «Mitspieler» ins Spiel zu kommen und erfolgreich im Spiel zu bleiben. Aber bei genauem Hinsehen lassen sich doch fast immer irgendwelche Nischen und Marktlücken entdecken, die einen Start ermöglichen und die Chance für anschliessendes Wachstum bieten.

Das folgende Beispiel soll aufzeigen, wo für den PADI Instructor Chancen liegen können. Wenn du mit deinem EFR Programm vor Ort in Konkurrenz zum Roten Kreuz oder ähnlichen Organisationen stehst, dann hast du es oftmals mit hoch motivierten Erste-Hilfe-Ausbildern zu

*Lieber Emergency First
Response Instructor,*

*Emergency First Response®
freut sich, dir die Ausgabe
zweites Quartal 2007
des The Responder
in elektronischem Format
übermitteln zu können.*

*Bitte wende dich per E-Mail an
training@emergencyfirstresponse.ch
wenn du Fragen oder Anregungen
hast.*

Emergency First Response
Europe Ltd.
Oberwilerstrasse 3
8442 Hettlingen
Schweiz

+41 52 316 35 35
info@emergencyfirstresponse.ch



**EMERGENCY®
first response**

tun, von denen die meisten sogar über professionelle, medizinische Qualifikationen verfügen. Was ihnen jedoch fehlt, sind detaillierte Kenntnisse über diejenige Zielgruppe, die dir am nächsten steht – Taucher. Und bekanntlich sind Taucher sehr an ihrer Weiterbildung interessiert. Also liegt genau hier deine Chance: reichere dein EFR Programm um einige Themen aus dem Tauchen an, die für den Rescue Diver Kurs von Bedeutung sind. Selbst wenn solche Themen vielleicht keinen unmittelbaren Bezug zu Leistungsanforderungen des EFR Programms haben – baue sie in dein Angebot ein. Beispiele sind etwa der Umgang mit Dekompressions-Erkrankungen oder andere potenzielle Verletzungen, die mit dem Tauchen in Zusammenhang stehen. Auch die Szenarien im EFR Programm eignen sich hervorragend dazu, um deine EFR Kurse mit Situationen aus dem Tauchen zu bereichern. Und plötzlich hast du ein Paket im Angebot, mit dem zum Beispiel das Rote Kreuz höchstwahrscheinlich nicht konkurrieren kann.

Wie du siehst, gibt es solche Nischen. Nutze dazu deine persönliche Erfahrung, damit deine Angebote für die Leute attraktiv sind. Das heisst, passe deine EFR Programme der spezifischen Situation deiner Kunden an, indem du Themen ergänzt, die auf die Situation und Interessen deiner Kunden zugeschnitten sind. Teile deine besonderen Kenntnisse und Fertigkeiten mit ihnen.

Taucher sind dabei nur eine von vielen Gruppen. Eine andere sind zum Beispiel werdende Eltern. Wenn Nachwuchs ins Haus steht, sind werdende Mütter und Väter gewöhnlich besonders darauf bedacht, sich bestmöglich auf den «grossen Tag» und die Zeit danach vorzubereiten, um für alle Eventualitäten gewappnet zu sein. Also kommt hier das EFR Programm «Care for Children» ins Spiel, und besonders wenn du selbst Kinder hast, solltest du Eltern damit etwas Besonderes bieten können – quasi von Vater zu Vater oder Mutter zu Mutter.

Vielleicht übst du auch noch andere Sportarten aus? Dann bieten sich eventuell ähnliche Anknüpfungspunkte wie beim Tauchen. Das Beste dabei ist – du unterrichtest Kunden, deren Situation und Interessenlage du persönlich sehr genau kennst. Und mit solchen Personen dein Wissen zu teilen, macht automatisch besonders viel Spass.

Der Start ist bekanntlich der schwierigste Teil, gewöhnlich hilft gute Mund-zu-Mund Propaganda dabei. Aber... – das wird nicht passieren, wenn du nur untätig herumstehst...

Das Prinzip heisst – es muss einfach sein

Der Trend in der Notfallhelferausbildung liegt auf Vereinfachung bei gleichzeitiger Effektivität. Die jüngsten Richtlinien waren ein weiterer Schritt in diese Richtung. Durch Einbeziehung der ILCOR Guidelines 2005 in die EFR Schüler Materialien sind diese wieder auf dem aktuellen Stand. Damit du volle Kurse hast, gibt es jedoch noch weitere, wichtige Faktoren.

Eine der wichtigsten Regeln, mit Notfallsituationen umzugehen, besteht darin, die Zahl der Handlungsoptionen zu verringern. Ganz ähnlich kann dies für dein Kursangebot gelten. Betrachte dich quasi als Filter zwischen der Fülle an Optionen des Emergency First Response Programms (es sind bis zu 14) und deinem Kunden.

Du kannst deine Kunden sehr leicht verwirren, wenn du ihnen sämtliche Optionen des EFR Programms anbietest. Mache es einfach und überschaubar für sie, und biete ihnen das an, womit sie ihre persönlichen Ziele am besten erreichen können. Die Zahlen der Kursabschlüsse zeigen, dass die Mehrheit an einem kompletten Kurs interessiert ist (Erst- und Zweitversorgung, einschliesslich AED). Für viele macht ein solches Angebot Sinn, denn beim Tauchen sind Fertigkeiten in Erster Hilfe und HLW gefragt. Falls Taucher dein wichtigster Kundenkreis für deine EFR Programme sind, dann beschränke dein Kursangebot genau hierauf, und du wirst eine Menge Fragen vermeiden. Ein weiteres Beispiel: Nimmst du als Zielgruppe Eltern in den Blick, dann wird das zuvor genannte Angebot nicht ausreichen, sondern es muss um «Care for Children» ergänzt werden, damit Eltern das Ziel «Versorgung ihrer Kinder im Notfall» erreichen können. Folglich wirst du für diesen Kundenkreis dein Angebot entsprechend ausweiten. Wichtig ist, dass du deine Programme gut vorbereitest, wenn du sie einem neuen Kundenkreis anpasst, damit dein Angebot wirklich spezifisch und damit attraktiv ist.

Sonderangebot – aktualisierte EFR Kursmaterialien

Ab Anfang Juni werden die upgedateten EFR Materialien für den Kursteilnehmer und die DVD am Lager sein. Zur Umsetzung der neuen ERC Richtlinien wurden diese in das *Participant Manual*, die Abschlussprüfung und die DVD integriert.

Um die Einführung dieser neuen Materialien zu unterstützen, gewährt PADI Europe und Emergency First Response Europe einen Rabatt von 10%, wenn mindestens 5 EFR *Participant Manuals* bestellt werden. Dieser Rabatt gilt zusätzlich zu allen anderen Preisnachlässen, die zum Beispiel PADI IRRRA Mitglieder oder PADI Master Instructors erhalten. Dieses Angebot gilt bis 30. September 2007.

Aufrechterhaltung der Lehrbefugnis für EFR Kurse

Mit sofortiger Wirkung bleibt die Lehrbefugnis von EFR Instructors und EFR Instructor Trainers aufrecht erhalten, solange diese ihre professionelle Verbundenheit zeigen, indem sie ihre EFR Mitgliedschaft erneuern und bezüglich der für die Notfallversorgung geltenden Standards up-to-date bleiben. Konkret bedeutet dies, dass du EFR Kurse so lange unterrichten darfst, so lange du deine EFR Mitgliedschaft ohne Unterbrechungen aufrecht erhältst und dich im *The Responder* und auf emergencyfirstresponse.com über die Ausbildungsstandards und -philosophie informierst und diese entsprechend in deinen Programmen umsetzt.

Diese Änderung macht die Dinge für dich, den EFR Instructor und EFR Instructor Trainer, einfacher: erneuere deine Mitgliedschaft, lies den *The Responder* und setze die Standards entsprechend um.

Falls deine EFR Stufe Ende 2006 ausgelaufen ist, kannst du sie jetzt erneuern; deine Lehrbefugnis gilt dann weiter für 2007-2008. Falls deine EFR Stufe im Jahre 2005 oder früher ausgelaufen ist, kannst du sie ebenfalls jetzt erneuern; kontaktiere ausserdem PADI Europe oder Emergency First Response Europe, um herauszufinden, wie du deine Lehrbefugnis wieder erlangen kannst.

Notfallhelfer in Aktion

Wir, eine Gruppe von 6 Tauchern, gingen nach Marsa Alam in Ägypten, um einen schönen Tauchurlaub zu haben. Am ersten Tag machten wir einen Tauchgang von Land aus, um am Hausriff zu tauchen. Überraschend schön. Am zweiten Tag machten wir einen Bootstauchgang nach Mahaleq – ein wirklich schönes Riff.

Als wir zur Tauchschule zurück kamen, sahen wir einen Mitarbeiter mit einer Sauerstoffflasche in der Hand. Douwe sagte zu ihm, es sei zu spät, diese an Bord zu bringen, denn schliesslich wären wir ja schon wieder zurück.

Aber er begann, am Ufer entlang zu laufen. Das war kein gutes Zeichen. Wir folgten ihm und sahen einen ägyptischen Instructor, Mohamed A. Elhassan, mit HLW beginnen. Der Patient war am ganzen Körper blau. Ich sagte zu Mohamed, er solle mit Mund-zu-Mund Beatmung weitermachen, während ich die Herzdruckmassage übernahm. Wir befolgten die neuen Richtlinien – 2 Beatmungen, 30 Kompressionen. Eine Taschenmaske gab es nicht. Douwe kümmerte sich um das Sauerstoffgerät. Nach 20 Minuten HLW begann der Patient wieder zu atmen. Wir befestigten rasch eine Beatmungsmaske mit Sauerstoffanschluss vor seinem Gesicht und versuchten mittels Kieferwinkelgriff seine Atemwege offen zu halten. In-

zwischen war ein Arzt eingetroffen. Er begann, die Lunge des Patienten abzuhören. Danach brachten wir den Patienten in einem Pick-Up zur Klinik in unserem Resort, wo dieser nach 20 Minuten aufwachte. Wir arrangierten ein Treffen mit der Ambulanz von Hurghada, in die er nach 45 Minuten Fahrt umstieg. Die ganze Zeit über hatte er die Beatmungsmaske mit Sauerstoffanschluss auf. Er musste 48 Stunden auf der Intensivstation bleiben, danach wurde er aus dem Krankenhaus entlassen. Sie konnten dort keinen Grund für seinen Herzstillstand feststellen.

Der Patient kam am nächsten Tag zur Tauchschule, um uns zu danken. Es war wirklich erstaunlich, ihn so herumlaufen zu sehen und mit ihm zu sprechen.

Er war ein erfahrener Taucher mit über 100 Tauchgängen und wollte unbedingt ein Scuba Review Programm machen. Als sie abtauchen wollten, hatte der Taucher dem Instructor gesagt, dass er sich nicht wohl fühle. Deshalb waren sie erst gar nicht abgetaucht. Sie hatten seinen Bleigurt entfernt, und direkt danach war er kollabiert. Der Instructor hatte ihn zum Ufer geschleppt und dort mit HLW begonnen.

Von Dennis Goosen, PADI MSDT 973253

AED Trainer Software Update auf die Richtlinien 2005

Für dein «Laerdal AED Trainer 2» Gerät gibt es ein Update auf die neuen Richtlinien 2005. Dazu musst du zuerst die Software downloaden von

<http://www.laerdal.com/document.asp?subnodeid=1850973>

[Sollte der Link nicht funktionieren, gehe zu

www.laerdal.com und klicke dort auf «Basic Life Support»

(auf der linken Seite des Bildschirms), klicke auf «Laerdal AED Trainer 2» (in der Mitte des Bildschirms, rechte Seite)].

*** Du benötigst ein serielles RS-232 Standard-Kabel, um dein «Laerdal AED Trainer 2» Gerät mit deinem Computer zu verbinden. Eine USB Verbindung funktioniert nicht – es muss eine Verbindung seriell-zu-seriell sein.

- Klicke auf den Link «AEDT2 2005 Guidelines Software Upgrade»
- Klicke auf Run – falls nochmals dazu aufgefordert wird, klicke auf Run
- Klicke auf Start
- Klicke auf OK
- Doppel-Klick auf Update
- Wähle deine Sprache
- Wähle COM1
- Schalte dein «AED Trainer 2» Gerät an
- Klicke Start auf der Update Seite

Die Software beginnt nun mit dem Update deines «Laerdal AED Trainer 2» Geräts.